



Klanten helpen kopen - open training

Korte inhoud

De verkoopondersteunende rol is van levensbelang voor de continuïteit en ontwikkeling van een organisatie. Belast met dagelijks klantcontact, uitwerken van opdrachten en offertes en oplossen van problemen en vragen. Daarnaast het herkennen en alert reageren op nieuwe ontwikkelingen. Hiervoor zijn veel commerciële en communicatieve vaardigheden nodig, die in de training *Klanten helpen kopen* worden geleerd en getraind.

Aandachtsgebieden

- De basis van verkopen
- De organisatie van verkooptaken
- Vraagtechnieken
- Luistervaardigheden
- Telefoongedrag
- Het verkoopgesprek
- Afsluiten van opdrachten
- Omgaan met bezwaren
- Sterk in communicatie
- Opdrachten naar win win win
- Van klacht naar kans
- Koppelverkoop
- Loyale relaties

Voor wie?

Voor iedereen die een verkoopondersteunende rol vervult, zoals commerciële binnendienst, assistent-productmanager, enzovoort.

Werkwijze

Aan de hand van voorbeelden, probleemstellingen, groepsopdrachten en eigen presentaties worden de deelnemers actief betrokken bij de training. Cases worden zo dicht mogelijk bij de praktijksituatie gehouden.

Respect

Aansluiting wordt gezocht met de aanwezige individuele kennis en vaardigheden. Persoonlijke aanpak en opvattingen worden met respect behandeld. Suggesties en handvatten worden aangereikt om jezelf vanuit "het bestaande" verder te kunnen ontwikkelen. Het doel is: een persoonlijk effectiever, doelgerichter en commercieel (slag)vaardiger bijdrage te kunnen leveren.

Spiegelen, confronteren

Het proces van bewust worden en zelfcorrectie wordt bevorderd door te werken met video opnames en nabespreking. Van de deelnemers wordt een positieve houding naar zelfreflectie gevraagd.

Praktische informatie

- Duur: 2 x 1 dag, met een tussenliggende periode van circa 3 weken
- Locatie: landelijke omgeving in het midden van het land
- Aantal deelnemers: 5-8
- Investering: € 895,- per persoon, inclusief voorbereiding, intake, lunch- en verblijfskosten.